

(Ebook pdf) Modul 5: Strategien für mehr Geschäft: Erfolgs-Kurs für Selbstständige, Freiberufler und Existenzgründer (German Edition)

## Modul 5: Strategien für mehr Geschäft: Erfolgs-Kurs für Selbstständige, Freiberufler und Existenzgründer (German Edition)

*Martina Caspary, Susanne Kriegelstein, Gerhard Gieschen*  
audiobook | \*ebooks | Download PDF | ePub | DOC



**Erfolgreich im Geschäft**  
Strategien für mehr Geschäft

Erfolgreich  
im Geschäft

M5

 Download

 Read Online

2012-12-20 2012-12-20 File Name: B00AQZ7IPY | File size: 52.Mb

**Martina Caspary, Susanne Kriegelstein, Gerhard Gieschen : Modul 5: Strategien für mehr Geschäft: Erfolgs-Kurs für Selbstständige, Freiberufler und Existenzgründer (German Edition)** before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Modul 5: Strategien für mehr Geschäft: Erfolgs-Kurs für Selbstständige, Freiberufler und Existenzgründer (German

Edition):

1 Was ein Meister wissen sollte Personalberater Herbert K. erinnert sich: "Der Anruf kam am Donnerstag, in Gedanken war ich schon im Urlaub. Doch die Assistentin der Geschäftsleitung eines mittelständischen Maschinenbauers lieszlig; nicht locker. Sie sollte eine Stellenanzeige schalten und hatte dazu ein paar Fragen. Ich lieszlig; mich um;berreden, setzte mich ins Auto und sprach die Sache mit ihr durch. Ein ganz kleiner Auftrag, dachte ich. Wieso tust Du Dir das eigentlich an? Aber das war der Beginn einer nun schon fast zehnjährigen Zusammenarbeit. Und wenn ich die Umsätze aufaddiere, komme ich auf schwindelerregende Zahlen." Erfahrene Unternehmer bewerten einen neuen Interessenten nicht nach der Höhe der aktuellen Anfrage, sondern nach dem Potenzial, das hinter dieser Anfrage steht. Oder anders gesagt: Sie addieren in Gedanken alle Umsätze, die sie im Laufe der Zusammenarbeit mit einem Kunden tätigen, zu einem Gesamtbetrag. Das ist der so genannte Lifetime-Value. Und mit dieser Zahl im Blick schauen sie ab, wie viel Vertriebsinvestition sich lohnt. Doch es gibt eine Steigerung. Der Lifetime-Value ist die Summe der realisierten Umsätze. Sie können mit einer Abteilung eines Konzerns um;ber fünf Jahre 50.000 Euro abrechnen. Das ist viel Geld. Allerdings können Sie auch prüfen, wie viel Potenzial für Sie in den anderen Abteilungen dieser Firma steht. In den Abteilungen, mit denen Sie noch kein Geschäft machen. Und stellen dabei fest, dass Sie jedes Jahr 45.000 Euro zusätzlich generieren können. Also 45.000 gute Gründe, Ihre Gedanken nicht nur auf das klassische Neugeschäft, sondern auf diesen einen, Ihnen schon bekannten Kunden zu richten. Und wenn Sie alle diese Potenziale ausschöpfen, sprechen wir in zehn Jahren von 450.000 zusätzlichen Euros. Richten Sie deshalb Ihre Gedanken, Ihre Strategie und Ihre Produkte immer darauf aus, das Gesamtpotenzial eines Kunden auszuschöpfen.